

【最新版】保険外事業成功企業レポート

普通の在宅介護会社が“脱・保険依存”を懸けて挑戦した新サービス

脳梗塞リハビリ

わずか

スタッフ

月売上

6ヶ月 1名で 150万円 達成

コロナ渦でも、伸びている企業の
経営者が語る！ 保険外ビジネスの成功と失敗

- 1 他社がやらないならうちがやる！
ビジネスが導入期の“今”だからこそ事業参入
- 2 既存スタッフの活用でリスクを避ける！
既存事業の空き時間で小さく事業をスタート
- 3 「利用条件なし」で客層を最大化する！
脳梗塞リハビリの対象は高齢者だけではない



Special Interview

依田 和孝氏

株式会社在宅支援総合ケアサービス
代表取締役

INTERVIEW

KAZUTAKA YODA

もう介護保険だけでは支えられない 目指すのは「断らない在宅サービス」

～地域共生社会を目指してワンストップのサービスを提供～

株式会社在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田 和孝氏

大学を卒業後、都市銀行へ就職。平成23年に退職し、法人を設立。

JR稲毛駅前に稲毛駅前訪問看護ステーションを開設した事を皮切りに「あなたの大切な人、ひとりひとりにHEARTFUL CARE」を信条として居宅介護支援事業・訪問看護・訪問介護など、幅広い介護福祉サービスを展開。2019年には千葉県第1号となる医療的ケア児の受け入れが可能な保育園を開設。



地域で困っている人達にとって
駆け込み寺のような存在になる

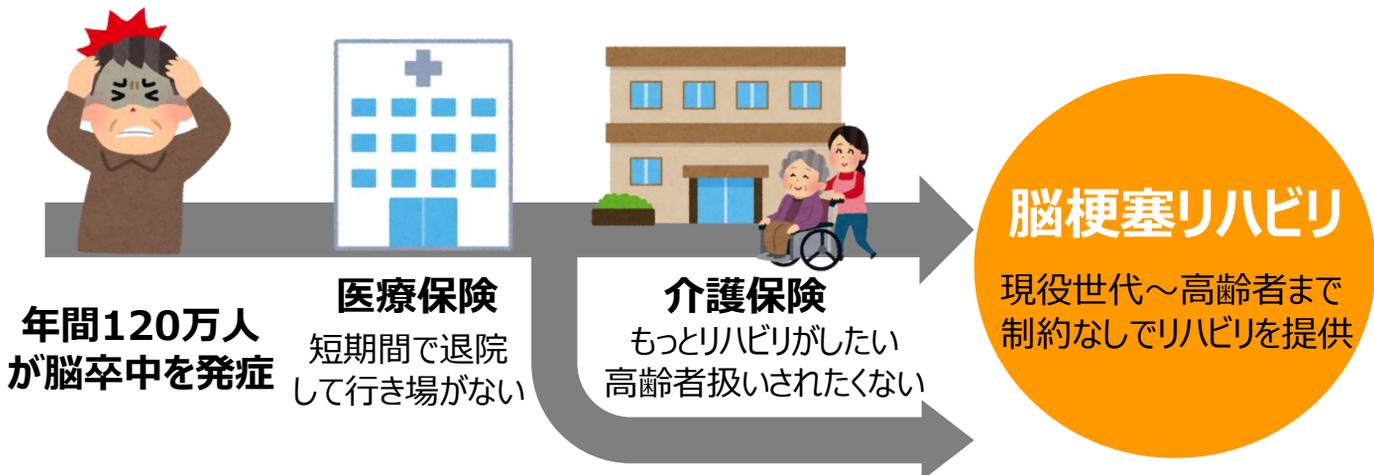


下がり続ける報酬単価への不安。 社員を守るため、「保険依存」から「稼ぐ介護」へ転換

介護事業・福祉事業は順調に成長し、想定以上の速度で事業を拡大できていた。しかし、この先の人手不足と制度改定を考えた際に職員の給与も上げることができない状況に不安があり、自社独自の強みを活かした次の事業展開として、保険外のリハビリ事業を検討していた。

そんな中、増え続ける脳卒中患者と増大する社会保障費を前に、成長市場である自費リハビリ事業に着目。そして、保険内のリハビリだけではすべての患者の期待に応えることが難しいこと、さらには自費サービスが国からも推奨されるようになったことが追い風となり、早期収益化を目的として成功企業をモデルとして事業参入を決意した。

地域を代表するリハビリセンターとして患者のニーズを満たす





訪問看護スタッフが**空き時間を活用！** 認知度ゼロからの事業スタート

スタッフは法人内の訪問看護所属の理学療法士1名が兼務で担当したため、テナントを借りてすぐに事業をスタートさせることができた。

予てより、法人内の介護サービスの利用者から「自費でもリハビリがしたい」など期待の声もあったが、いざスタートを切ってみると他社だけでなく社内のケアマネージャーからも「自費なんてありえない」「料金が高い」といった**批判的な声も多く、初めは中々理解が得られず**集客面でも不安があった。

それでも、サービスの必要性を理解してもらうべく営業先へ足を運び、地域での認知度を上げるために地道な販促活動を続けることで、一般の方からだけでなく、**医療介護関係者からの理解も徐々に得られる**ようになった。

利用者のリハビリ実績やデータを営業先に共有し信頼獲得

さらに、医療介護関係者からの紹介を獲得するために、利用者のリハビリ実績や地域のリハビリニーズ等をまとめたデータを共有することで、保険外リハビリサービスの必要性や品質の高さを納得いただくことに繋がっている。その結果今では、毎月安定して医療介護関係者からの紹介を獲得できている。

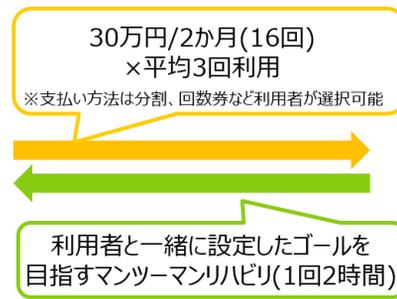


卒業させるリハビリに問い合わせが殺到！ オープンたった半年で単月黒字に成功！

目標達成を実現するリハビリをコンセプトとし、「リハビリを卒業させる」ビジネスモデルを確立している。2～6か月を卒業の目安として目標設定を行い、サービス提供を行う。料金の支払い方法も利用者と相談して設定することで金額的なハードルを下げることに努める。



利用者

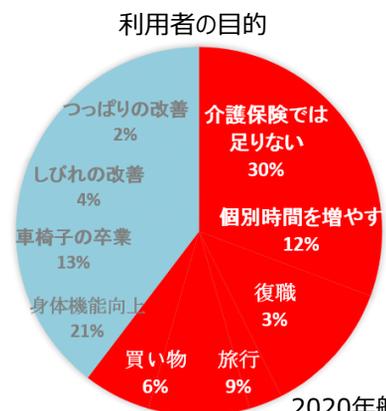


脳梗塞リハビリ

保険と徹底的に差別化された接客と施術で契約率は90%！

また、より多くの新規利用者を獲得するために、サイト制作費は10万円程度に抑え、広告費に投資することで、毎月安定して15件の問い合わせを獲得している。

さらに、利用者の特徴として、介護保険では叶えられないような明確な目標を持った方が多いことから、自費だからこそ実現できる自由度の高い、ニーズに沿ったリハビリを提供することで契約率は90%を超える。



2020年船井総研調べ



「保険×自費」で在宅リハビリを次なるステージへ 10年先も地域を代表するリハビリセンターになる。

オープン2年目の現在では、利用者も順調に増加しスタッフも3名まで増員させ、稼働率は90%を超えるまでとなっている。在宅サービスを次なるステージへ上げるために、2020年7月よりデイと自費の併設型として新規オープンさせた。コロナ渦にも関わらず、内覧会にはケアマネジャーを中心に関係者100名を集客し、大きな注目を集めている。自費単独よりも、保険から自費までワンストップでサービス提供ができる、自由度の高さが魅力である。

必要とされ続ける「専門性の高い」在宅サービスへの挑戦

今後も社会貢献をしながら、収益性を担保し社員を守るためには、地域にとってなくてはならない存在で在り続ける必要がある。そのため、より専門性の高い在宅サービスを実現すべく、医療領域への挑戦を始めている。情勢の変化が大きく、真に必要とされるサービス以外は淘汰される時代だからこそ、介護も「真に価値あるサービスの提供」が求められる。

さらに、優秀な人材を確保する上でも、より高度な事業展開が必要とされている。今後も保険と自費の掛け合わせによる事業展開を続ける同社の活躍からは目が離せない。

21年報酬改定に備えて 今こそ、強い収益の柱を作る

～10年先も地域に欠かせない存在となるために～

脳梗塞リハビリ事業新規参入の 5つのメリットと効果

「脳梗塞リハビリ」の成功事例はいかがでしたでしょうか？

ここからは、私より皆さまが「今」事業に参入した場合のメリットと効果について解説させていただきます。

1

成長市場かつ空白マーケットで**地域一番店化！** 国も推奨する導入期のビジネスモデル

増え続ける脳卒中患者と増大する社会保障費を前に、自費サービスが国からも推奨されるようになり、ニーズが増えているビジネスです。まだまだ導入期のビジネスでもあるため、どのエリアでも地域一番店化できる可能性が非常に高いです。また、対象者の数は2040年には今の2倍の300万人に及ぶと言われています。

地域包括ケアシステム構築に向けた公的介護保険サービスの参考事例集



引用：厚生労働省ホームページ

2

スタッフ1名とベッド1台で新規参入が可能！

既存施設を活用して、初期投資を抑えられる

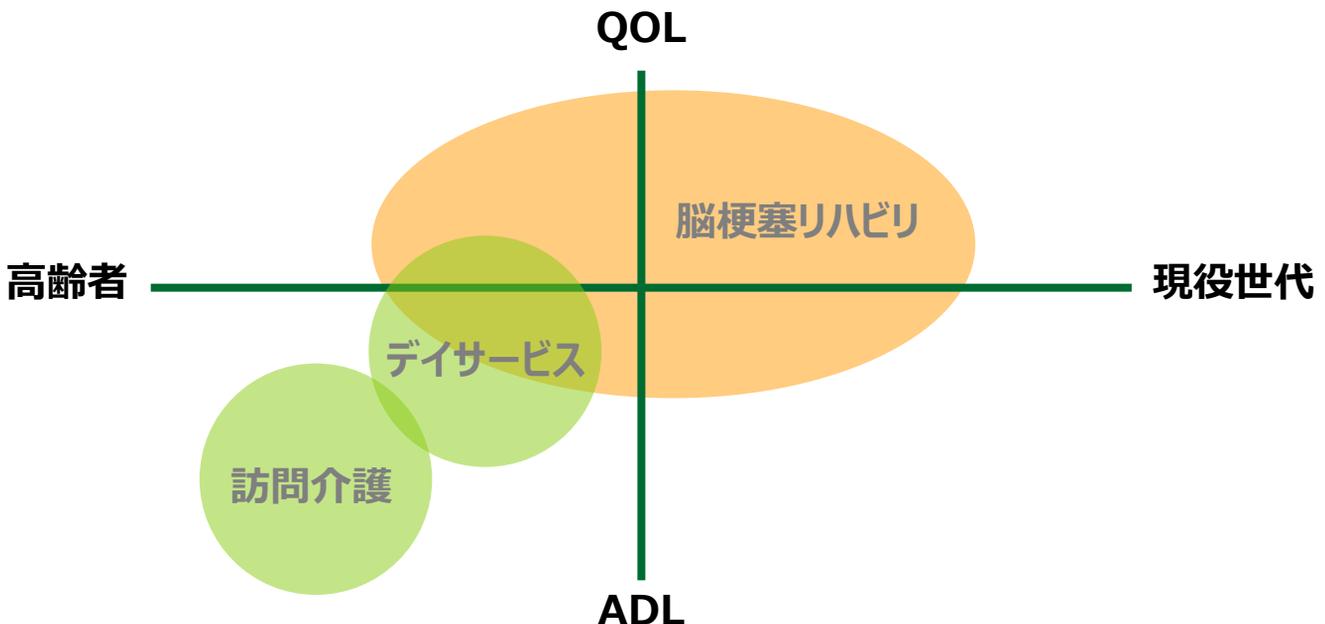
既存事業の施設や人材を有効活用することで低投資で参入することが可能です。実際にデイサービスの空き時間を活用し、初期投資200万以下、オープン4か月で売上100万円/月を達成した会社様もいらっしゃいます。初期投資を抑えることで販促費に投資することができ、早期収益化が可能です。

3

高齢者から現役世代まで幅広い顧客層を獲得

介護事業と異なり、現役世代との接点を持つ

今後介護事業及びシニア事業の展開を考えられているという場合においても、法人として顧客基盤を拡大させておくメリットは非常に大きいと言えます。脳梗塞リハビリでは、現役世代もターゲットに含まれるため、既存事業よりも対象年齢幅が広く、ニーズが異なる顧客との新たな関係を築くこともできます。



4

コロナ渦でも既存事業の**営業利益率5%UP**！

既存事業との顧客連携、数値管理を徹底する

保険外事業を展開する上で、事業責任者が**経営者視点を持ち数値目標を達成する意識を持つことは不可欠**です。

「お客様が求めるものを、様々な手段によって満たすことで対価を得る」という発想は医療介護業界にはあまり馴染みがあるものではないため、法人内でこの意識が定着することで、既存事業全体の営業利益UPに繋げることを可能とします。

5

優秀な人材が育つキャリアステップの構築！

脳梗塞リハビリ部門がキャリアステージの頂点に

脳梗塞リハビリは自費サービスなので、**成果に応じた給与UPも期待**でき、既存の保険事業と比べて良い待遇を受けやすくなります。また、リハビリ職にとっては、サービス内容に制限のない脳梗塞リハビリ部門で活躍することは魅力的です。さらに、部門を跨いだ勉強会を行うことで、法人内の医療介護職が脳梗塞リハビリ部門のスタッフから触発され、キャリアアップを目指すきっかけにもなります。

「優秀な人材」が育つ
キャリアステップ



【webセミナー】脳梗塞リハビリ 新規立ち上げセミナー

オンライン開催

2020年

10/13 火 15 木 21 水 28 水

13:00~15:00

会場

【会場】

WEB配信

【日程】

2020年10月13日(火)

2020年10月15日(木)

2020年10月21日(水)

2020年10月28日(水)

【時間】

13:00~15:00

(ログイン開始12:30~)

ゲスト講師

株式会社在宅支援総合ケアサービス
代表取締役

依田 和孝氏



大学を卒業後、都市銀行へ就職。平成23年に退職し、法人を設立。JR稲毛駅前に稲毛駅前訪問看護ステーションを開設した事を皮切りに「あなたの大切な人、ひとりひとりにHEARTFUL CARE」を信条として幅広い介護福祉サービスを展開。

ここまでレポートをお読みいただきまして、ありがとうございました。

このレポートでご紹介した「脳梗塞リハビリ」は、行政が必要性を認めた今が参入のチャンスです。しかしながら、順序やアプローチ手法を間違えると、どんなにチャンスに満ちた市場環境や事業であっても、成功できません。力をかけるポイントを絞って取り組むことが必要です。今回のセミナーでは、業界の先端を走る株式会社在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田 和孝氏をゲスト講師としてお招きして、立ち上げ初期から、地域一番店になるまでの経緯をお話しいたします。まだまだ、歴史の浅い業態であることから、公開予定のノウハウ、ツール、事例は、他では見ることができない最新かつ、超実践的なものばかりです。たった2時間のセミナーを活用して自費サービスで収益の柱を作り、本業の業績アップにも相乗効果を出していくのか、それとも先延ばしにしてチャンスを逃してしまうのか・・・またとないこのチャンスを掴み取ってください。どうぞ、この機会をお見逃しなくご参加ください。

【webセミナー】脳梗塞リハビリ新規立ち上げセミナー

セミナー講座カリキュラム

講座	内容	講師
第一講座	医療介護最新市場動向と描くべき事業計画	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム リーダー 今村 大樹 
第二講座	<スペシャルゲスト対談> 介護保険×自費で地域を支える！ 混合モデル最新事例大公開	株式会社在宅支援総合ケアサービス 代表取締役 依田和孝氏 
第三講座	保険×自費モデルの 立ち上げ手法	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム チーフコンサルタント 久積 史弥 
第四講座	まとめ講座	株式会社 船井総合研究所 シニアライフチーム リーダー 今村 大樹 

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに
スタッフ一同、心よりお見舞い申し上げますとともに、1日も早い収束を心よりお祈り申し上げます。

開催要項

本講座はオンライン受講となっております。
諸事情により受講いただけない場合がございますが予めご了承ください。

日時・会場

開催日時

2020年 10月13日(火), 15日(木), 21日(水), 28日(水)

開始 終了

13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30~)

お申込み期限

2020年 10月9日(金), 11日(日), 17日(土), 24日(土)

※各日程開催日の4日前が
お申込み期限となります。

受講料

一般価格 税抜 30,000円(税込33,000円) / 一名様

会員価格 税抜 24,000円(税込26,400円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

右記、QRコードよりお申込みください。
クレジット決済、銀行振込が可能です。
受講票はWEB上で確認いただけます。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、
右上検索窓お問い合わせNo.の数字6桁 064813を入力、検索ください。

↓ お申し込みはコチラのQRコードから ↓

10月13日(火)オンライン
お申込み締切日: 10月9日(金)
10月15日(木)オンライン
お申込み締切日: 10月11日(日)
10月21日(水)オンライン
お申込み締切日: 10月17日(土)
10月28日(水)オンライン
お申込み締切日: 10月24日(土)



お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込みに関するお問合せ: 横田 ●内容に関するお問合せ: 小路